

УДК 338.314

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭФФЕКТА СИНЕРГИЗМА В СТРАТЕГИИ ДОСТИЖЕНИЯ  
УСТОЙЧИВОЙ ДОХОДНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ****О.В. Володько**

Полесский государственный университет, Olga\_Volodko@mail.ru

Стратегия достижения устойчивой доходности бизнес-деятельности должна, в максимально возможной мере использовать эффект синергизма во всех составляющих элементах бизнес-процесса. Использование эффекта синергизма, заключенного в партнерстве является сильной и до сих пор мало задействованной базой повышения доходности организации.

Возникает необходимость формировать партнерские отношения таким образом, чтобы имеющий место антагонизм, при котором разнонаправленные усилия контрагентов бизнес-деятельности приводят к минимальному уровню общего эффекта, заменяются отношениями партнерства, когда выстраивается основа обоюдовыгодных действий, увеличивающих конечный эффект.

Отсюда вытекает важный аспект, напрямую связанный с управлением доходами - достижение существенного синергетического эффекта в повышении размера дохода промышленной организации, который требует создания максимально интегрированной сети производителя, заказчиков и поставщиков. Такая структура в меньшей степени подвержена угрозам со стороны конкурентов, чем каждая, действующая отдельно, ее часть. В принципе в состав предпринимательского дохода должны входить следующие его минимальные составляющие, которые сегодня не находят достойного внимания со стороны экономической науки: доход за вложенный капитал; доход на новации в бизнесе; доход за риск.

В связи с этим представляет интерес рассмотрение под новым углом зрения вопросов управления доходами промышленной организации и участников ее бизнес-деятельности. Рассматривая бизнес-деятельность как движение ресурсов, следует ставить проблемы управления доходами промышленной организации с учетом возможностей влияния на формирование и потребление дохода всех непосредственных и косвенных участников.

Предлагаемый подход к управлению доходами организаций с учетом синергетического эффекта дает возможность оценить уровень предпринимательских интересов относительно дохода прямых и косвенных участников бизнес-деятельности. Увязываются эти интересы в масштабе совокупного дохода, который условно разграничивается по интересам как: чистый предпринимательский доход участников бизнес-деятельности, получаемый трудом и капиталом; чистый предпринимательский доход организации; капитализируемый доход организации; доход государства и доход поставщиков ресурсов и приравненных к ним (то есть по центрам усилий по оптимизации доходов).

Можно попытаться экономически обосновать, его допустимые нижний и верхний пределы, то есть определенным образом регламентировать его величину.

Предпринимательский доход должен быть способным безусловно покрывать такие затратные статьи, как: текущие доходы работников, привлекаемых в бизнес-процесс на условиях найма, путем своевременной выплаты им заработной платы; обеспечение средств на социальное и пенсионное страхование работников, то есть будущие их доходы. Этот уровень предпринимательского дохода считаем минимально допустимым, характеризующим критическую точку безубыточности бизнеса.

Стабильно устойчивый и конкурентоспособный бизнес промышленной организации требует значительно больших средств на предпринимательскую, инновационную деятельность, создание и поддержание имиджа инвестиционной привлекательности и коммерческой надежности организации. Следовательно, предпринимательский доход должен обеспечивать такое направление деятельности и поддержания взаимовыгодных партнерских связей, обеспечивающих доход, как: капитализируемый доход через, амортизацию; доход владельцев акционерного капитала в виде дивидендов, причем в таких размерах, которые заинтересовали бы их не только продолжать участвовать своим капиталом в бизнес-деятельности организации, но и поощряли к развитию инвестирование; доход банков от своевременного погашения кредиторской задолженности и выплаты процента за кредит; доход партнеров по бизнес-деятельности в виде коммерческих займов организаций; чистый доход организации для реализации в будущем периоде. Для достижения высокой доходности организации нужно, чтобы из чистого дохода в будущем могли покрываться такие расходы, как: приобретение, освоение новых технологических и технических средств для производственной и управленческой деятельности. Перечисленными направлениями расходования определяется верхний уровень размера предпринимательской деятельности организации.

На основе проведенных исследований была получена динамическая характеристика элементов дохода в исследуемых промышленных организациях г.Пинска. С точки зрения уровня параметра наибольший удельный вес в его массе составляет доход, получаемый трудом, наименьший – нераспределенный (то есть чистая прибыль), хотя наличие убытка в 20 % наблюдений является свидетельством факта отсутствия экономической выгоды от производства у организаций, так как отрицательная масса убытка поглощает другие составляющие дохода. При анализе структуры дохода в среднем за 2005-2008 гг. в организациях промышленности можно наблюдать соотношение между потребительской и накопительной частью дохода  $41,0/59=0,69$  или  $1/1,4$ . В данном случае экономическая выгода самих организаций, воплощена в потенциале возможностей для развития превышения доходов персонала, что в определенной степени соответствует стратегической направленности производства предпринимательского дохода. А также соотношение между потребительской и накопительной

частью дохода  $65,6/34,4=1,91$  или  $1/0,5$ . В данном случае экономическая выгода самих организаций в два раза меньше, чем прямых участников бизнес-деятельности.

Таким образом, методологическая основа управления доходами включает отслеживание зон проявления синергетического эффекта. Эффект синергизма, считаем, проявляется там, где в рыночной среде промышленной организации позиция противостояния агентов и контрагентов бизнеса заменяется отношениями партнерства на взаимовыгодной основе.